最新酒店年会总结和工作计划(优秀10篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

酒店年会总结和工作计划篇一

总结是指社会团体、企业单位和个人对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析，得出教训和一些规律性认识的一种书面材料，它可以给我们下一阶段的学习和工作生活做指导，为此要我们写一份总结。你想知道总结怎么写吗？下面是小编为大家收集的酒店工作总结与工作计划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

弹指一挥20xx年大半年在背篓人家悄然渡过了，本可更早些时候进入背篓人家的，张老师当初也提醒自己：越早进来越有更好的发展，可因为个人的原因拖到了今年四月份，当时为支持湖天桥店的开业而留在了新街店做厨师长，高兴的是，在这也见到了以前的老同事、老搭档赵店长，她忠肯的给我介绍了当时新街店的状况，让初来乍到的我莫名感到了一丝的工作压力。对个人而言其实是很害怕接触新鲜工作环境的，在新的岗位，要面对新的事物、新的同事、新的人际关系。还得重新开始，不断努力进取、体现价值、来证明自己。好在背篓人家给每一位事业伙伴设立了一个展示自我的大好平台，使得让像我这样初顾茅庐的“新手”感到了入门不难的温馨，另外也深深的被背篓人家新街店的团队精神与凝聚力所感染。并能很快的融入到这个大家庭。

记得在5月份，公司首次评选的“优秀团队”奖，由于成本高、利润低、平均每平米面积收益最差。新街店几乎做为反面教材，评分最低！深深的荣辱感刺痛了新街店一线管理人员、激发了新街店同事们的工作热情！所谓知耻而后勇，厚积而薄发。6月全月，在公司总部的策划下，通过恨抓成本控制、严把出品质量，加上热情周到的前台服务，从而赢得了各方好评、全月营业额显著提高。在公司第二次“优秀团队”评选中，大跌众人眼镜，以明显优势一举获得6月份“优秀团队”奖！之后的几月，一鼓作气硬是实现了优秀团队奖四连冠的.佳绩，而在九月份的第一届“优秀店长、厨师长”评选中也双双夺魁，个人在内刊文章和才艺表演中也多次获奖。。。当然一切荣耀只是集体价值的良好体现，每个人都不应高估自己在集体中的利益。

一、生意不稳定、周边市场竞争越发激烈。

1、廉价竞争（不仅能有效的以最短时间争取客源，还能得到规模效益。）

2、创新竞争（只有不断调整经营思路和创新菜品，才能长期占有成长阶段。）

3、信誉竞争（取决于店面管理人员的管理素质和道德素养。）

4、服务竞争（饭店从根本意义上只销售一样东西，那就是—服务。）

5、人才竞争（市场的竞争归根到底是人才的竞争，不应忽视专业人才在企业的长期作用。）

二、店面营销依赖性大，没有自我意识的推销与营销策略。（针对周边商户、专卖店、私人业主等的营销，凡是订了几桌的当天营业额就会比平常高很多。）

三、从公司到一线，执行力、落实能力差。（事与愿违，据个人观察执行结果不到50%。）

四、员工心态、员工流失率难以驾控（直接影响服务与出品质量。）

五、个人学习能力、接受新鲜事物能力有待提高。（你原地踏步，别人在进步，等于你是在退步。）

六、就餐环境、设施设备逐渐老化，维修保障工作难以跟进。（店面装修完工后的寿命一般是多久？）

七、成本控制意识薄弱，利润低。（企业的终极目标是利润，应树立节约文化和风气，让新进店的员工直接感受到其良好的氛围。）

20xx年12月，从店面一线调掉公司厨政中心，上班第一天感觉自己就像一个多年征战沙场的武士被突然夺走了兵器，毕竟从厨一线已十多年之久，不习惯感油然而生。显而易见，过去在店面看到自己店生意好就欣慰了，现在站在更高的角度看待事情，就会希望公司的每家直营店生意都好起来，这样自己也会得到些许宽慰。当然在公司总部执行难的老问题还是随处可见、屡见不鲜。零星种种身上的压力也不知不觉的大了起来。于情于理，于公于私也应该拿起更强有力的武器来证明自己的价值、为企业创造更大的效益。

现将20xx工作计划如下：

一、对各门店菜谱的培训与跟进指导工作，对菜品统一标准，责任到人进行监督检查工作。

二、及时更换季节性菜谱，做好市场调查，即时引进季节性菜式。

三、定时研发与推行三十道以上适用性主打菜肴，积极推出系列菜系，如：野生菜系、本地民间菜系、快捷经济套餐菜系、明档菜系、半成品外卖外送菜系。等等。

四、推进落实厨房改革计划。将“五s管理法”充分运用到厨房日常管理里中去。即：精兵强将、各尽所能、各负其责。

五、通过个人或公司人脉与各厨师协会、厨政团队、行业名店、厨师精英沟通学习新的管理模式和流行菜式，并即时复制、推陈出新。

六、个人学习方面，每月至少阅读两本以上关于饭店管理、厨房管理、美食动态方面的书籍，并做好相应的笔录。

七、认真完成公司领导与各店面要求的其他各项任务。

在反复读了张总的《给我的全体事业伙伴的一封信》后深有感触，强有力的措词，气宇鲜明的论调，加之恨铁不成钢的担忧，让本人深深体会到了张总作为一家企业掌舵人的良苦用心与苦心孤诣，甚至恨不得把自己的思维与想法直接植入每一位事业伙伴的脑子里去。“不遗余力，鞠躬尽瘁”其实是每一位管理层人员与每位一线事业伙伴在走进背篓人家的同时就附注的使命和应承担的职责。所以在工作中没有丝毫的理由来推诿与埋怨，做好自己的工作、为企业贡献出自己的最大力量是我们这些职场人的固有天职！

“淡定，淡定”，“低调，低调”，“证明，正名”。我困惑的不知所措！试想我们是否也应该给一位初来乍到的“新手”像对待“李平式服务”一样给其一个善解人意的温床？好在自己还有些专业、还有些混饭的手艺。当然我只想想真心的、说真诚的、做真实的，这样的话应该会有人支持的！

20xx年，对个人来说是极其失败的一年。好在自己没有放弃工作、没有迷失方向。新的一已经开始了，对于个人而言，

要想走出困境最重要的就是放下包袱、忘掉过去！正如张老师所说的：人在绝境中时，我们只能脱去上衣、抛向空中、露出臂膀、甩开双腿、然后口里大喊一声——冲啊！！！

酒店年会总结和工作计划篇二

会上明确了酒店各部门以及营销代表的责任，下面由百分网小编为你整理的酒店年会总结报告，希望大家希望!

一、xx年度总结：自xx年12月营业至xx年末，营业额明显下滑。财务数据显示，进入xx年3月份，营业额大幅度下降，直至年末进入12月份，仍处于亏损状态，经调查具体原因分析如下：1、 试营业、初营业期间，宣传和折扣力度大，吸引了大批量客源，又值火锅旺季开业，客源的自然流高。2、 进入3月份客源、营业额明显下降，主要原因是受大气候影响，加之宣传和折扣力度迅速缩水，气温较往年回升快导致部分客源流失。3、 为抢占有利时机开业，人员筹备时间紧张，没有进行系统而规范性的培训。前厅、后厨基本都是理论化操作。故而，后厨出品的稳定性和流程都存在很大的欠缺。前挺员工更欠缺基本的服务技能，尤其是积极性和主动性，超前的服务意识更谈不上，这也是导致客源流失的原因之一。4、 营业额下滑后，为控制成本，迅速裁员节流，力度较大，加之xx年大气候的影响，外来务工人员流动性比往年大，回乡居多，各商家薪资竞争比较激烈。故而员工流失多，补充少，始终处于被动服务状态。恶性循环，造成了招人难、用人难、留人更难的问题，出品和服务质量始终没有进展。由于上述诸多因素，客人的满意度很低。5、 特殊情况：约大半年，男女共用一个卫生间，且物业改建装修噪音扰民，也使顾客受到了一定的影响以至流失。卫生间的客诉和误会居大众点评负面影响之首。6、 本店所在地区固定客源多，流动客源少，顾客多样性低，地理位置略偏，形成了固定客源逐渐减少，又无外流客源增加的劣势局面，生意日渐清淡，营业额

久不浮升。7、 硬件设施的维修和更新也不是很到位，电磁炉的损坏率偏高，诸多原因都会造成客源的逐渐流失。二、xx年度工作重点：(一)后厨：1、 争取保证员工整体变动不大。2、 提高各岗位的基本技能和操作流程。3、 实行员工补位，一人多岗制。冷菜、刨肉、烧烤、面点做到2/3人员均能操作。4、 严把出品质量、份量关。5、 开源节流，充分利用好边角废料。6、 提高员工素质，定期培训。7、 加大卫生管理力度。8、 争取创新出新(二)前厅：1、加大培训力度，提高前厅员工的服务知识和基本的业务技能，提高工的从业能力和超前的服务意识。2、给工灌输“开源节流，增收节支”意识，控制好成本。前厅用品工具定位定人，责任到人。住宿的员工督促节约用水、电。控制好办公用品，用好每一张纸，每一支笔。3、加强各部门之间的协调工作，饭店是一支团队，各部门之间的协调是很关键的，前厅是饭店的中枢部门，它同后厨等部门有着紧密的关系，如出现问题，应主动和各部门进行协调解决，避免事情的恶化。4、时刻注意硬件设施的检修和维护，检查设备运转是否正常，如出现故障和损坏，及时解决，如自己不能解决的，应及时上报相关职能部门进行维修和更换。5、加强营销和宣传，感谢总公司和数十家知名媒体进行营销和宣传合作，为本店带来莫大的支持和客源。在本年度我想充分利用本店的力量和资源，加强一下促销和宣传，例如：利用老顾客资料和顾客定餐留下的电话进行手机短信促销活动。好员工不是管出来的，是带出来的。一个好的执行经理是员工的表率，工作中要言以律己，事事要在员工面前树立自己的形象，让员工认为你是一个信得过的领头羊，值得尊敬的带头人。生活中多去关心他们，把员工当成自己的兄弟姐妹，经常和他们谈心聊天，多倾听他们的声音，了解他们心中的想法，及时掌控员工的动态，员工有问题和困难时及时帮他们解决，以防员工出现问题时处于被动局面。只有这样才能稳定员工队伍，提高全体员工的凝聚力，同心同德，把门店经营好！

20xx年1-11月，我酒店共接待了政府会议xx-x次，服务满意率xx%。今年，我店主要从以下几个方面入手，抓好了政府会

议接待工作。

一、加强组织领导，规范会议接待程序

今年6月，我店聘请xx-x管理公司有关专家，为酒店制定了一套详尽实用、行之有效的vip会议接待流程。对政府会议的接待信息、接待要求、房务安排、餐务安排、陪同人员安排、签单及会前准备、会中服务、会后延续服务等服务细节作了详细规定和说明。要求会议营销人员，对每一次政府会议的接待活动，绝不能敷衍，尤其对会议接待中的一些细节问题，如：欢迎横幅的内容和制作、席卡台签设计与摆放、场景布置、音响设备准备、礼仪服务、会议停车及食宿要求等等，都应详尽注明落实，防止遗漏。

二、完善硬件设施，提升会议接待档次

完善酒店硬件设施，是促进酒店健康发展、提高会议接待能力的前提和保证。为进一步完善酒店的服务功能，提高酒店的接待档次，自今年年初开始“xx”先后投入110多万元对酒店硬件设施进行了改造，新增了两个多功能会议室，为会议室专门配备了多媒体实物投影仪、120 ″电动投影幕、兼容dvd机、数码摄影机以及现代化视听系统等先进设备，同时，还实现了消防预警自动化、电视监控自动化、会议网络信息化。

在抓好硬件工程改造的同时，抓好硬件设施的维护保养是保证会议接待工作正常开展的又一重点。硬件设施的完好与否会直接影响到会议接待的质量。为此，我酒店把设施的维护保养作为对部门、对员工工作考核的一项重要内容，层层抓落实，使员工的设施保护意识明显增强，设施损坏率、破旧率大大降低，使酒店在硬件升级的同时，设施的维护保养工作也迈上了一个新台阶，从而使会议接待质量得到保证。

三、加强员工培训，提高会议服务质量

会议接待得成功与否，关键取决于服务质量的高低，而培训则是提升服务质量的最根本的途径。从今年3月开始，我酒店根据目前的市场形势，结合酒店实际情况，在全酒店范围内广泛开展了以“xx-xx”为主题的培训活动，尤其针对我店会议接待日渐增多的情况，重点加强了对员工的礼节礼貌、微笑服务、普通话等方面的培训。

为了提高会议服务质量，我店还专门针对会议接待人员进行了系统培训。要求相关部门员工在会议接待过程中，准确了解和熟悉所接待会议的目的、内容、会期、与会人员的构成情况(如层次、数量、性别、年龄、民族、来源等);涉外会议还包括宗教信仰、风俗、习惯、忌讳、饮食起居等方面的情况，以便确定接待规格、拟订接待计划(如吃、注行、娱乐、安全方面的安排)、布置会场环境。参与会议接待的各部门、各班组要有明确的分工，职责到人。

通过强化内部管理□xx大酒店目前的硬件设施和服务质量都得到了很大的提高，“情满xx□舒适家园”的理念，已化作了每一位员工的自觉行为□“xx”已具备了接待高档次会议的能力。在今后的会议接待过程中，我们将严格按照会议接待程序，做好每一个环节的服务工作，为促进我市双文明建设，作出积极的努力和应有的贡献。

在酒店全体员工的共同努力下，我们利用四天的时间，顺利完成会议的接待工作，会前刘总召开管理层会议，对各个部门的工作进行了明确的指导，陶总召开部门员工大会，详细缜密的划分部门的工作程序及注意事项，才使得酒店圆满完成了本次接待任务。

不足之处：

1、准备工作做的还不够细，比方会议期间主席用房因招待领导，需紧急要一壶上好茶叶，当时及时与餐厅联系送到房间，虽然前后没用十分钟时间，但客人明显不满意，通过这件事

情，就证明我们准备工作没做到位，应提前给领导房间备好一系列可能用到的用品，避免客人不满。

2、会议期间，住房量大，客房中夜班没用增加人员，导致晚八点之后不能做到会议楼层的专人服务。

3、个别员工的前期重视度不够，没有很好的团队意识，需要反思，并在今后的培训中转变员工懒散的思想。

4、服务未做到善始善终，会议结束后，仍有个别房间续住，而我们的服务没有跟进到位，我们应做到即使会务组撤了，但个别逗留的会议代表也是酒店的服务对象，不能让他们有会散茶凉的感觉。

4、结合以上的不足，本部门将逐步完善吸取经验，继续努力。

好的方面：

1、因会议准备时间近一个星期，所以不论是卫生方面还是员工的礼节礼貌都做得不错，房务部未发生一起投诉事件。

2、因人员不足，安排部分员工及所有领班主管加班，所有人员停止休假，员工对于安排毫无怨言，有的员工在严重感冒的情况下仍坚持上班。

3、因餐饮部人员短缺，所有管理层齐力奋进，无下班观念，能和酒店利益保持一致，直至最后一位客人离开才得以休息，由此反映了我们管理团队的日渐成熟。

4、会议用房每日做到快速整理，领班协助并检查，下午客人会议期间再次进行小整理，晚间送水果期间若客人不在的还进行夜床服务。

会议期间保证到每个楼层早八点至晚十二点每个楼层有专门

的电梯引领人员，保证到随叫随到，客人有任何需求第一时间满足。

通过此次政协会议的接待，我认为我们在日常的工作接待中就应该一视同仁的对待每一位客人，这样就不会出现因硬件或软件方面的问题导致投诉了，同时记录会议期间出现的不足之处，一定要在今后的工作中全面提高了酒店的管理水平和服务质量。

酒店年会总结和工作计划篇三

前厅部始终把认真做好预订、接待服务作为

工作重点。通过合理排房、提高入住率，热情满意的服务，接待好每一位客人，每一个团队，留住到酒店的每一位客人。

酒店房费营业额收入为万元，较去年同比

各项经营指标均有所下降,分析原因主要表现在：

2.酒店的客源结构和层次单一，引起酒店客户的流失；

3.营销难度的不断增加（虽然全球经济有所回暖，但各机关和单位消费仍以节支为主给酒店营销及回款带来一定的压力。）

（1）、在日常工作中我们注意到员工操作过程中服务规范化还能应付，但灵活性的服务相对缺乏，今年我部门严格按照年培训计划开展培训，并分阶段对员工进行考核，同时加强了岗上实际操作培训，使员工能够学以致用。遇到大型接待任务，我们只给接待人员5分钟的磨合期，包括整个行之有效的报到流程及与会务组之间的配合，前厅部的所有人员都知

道只有不断的充实自己才能脚踏实地的完成各项接待任务。发现问题反馈信息，共同协商及时调整,以达到最佳服务标准。

（2）、部门以座谈的形式培训服务意识培训与接待语言技巧培训，邀请区出入境管理处的警官培训外宾证件识别与扫描、全部通过当场考核。财务部培训中外信用卡、支票收取与填写、外币识别与兑换，要求让我们的员工在业务知识上有进一步的提高，能更好的为客人提供优质的服务。

（3）、结合行业特点，做好迎世博”做好窗口接待服务，以员工培训、环境整治、提升设施服务能级和志愿者活动等为主要内容。今年前厅部已申报区“工人先锋号”及镇“文明窗口”，并有名员工荣幸成为镇“优质服务明星”。

（3）、对入住酒店3天以上的宾客，在退房时，用宾客意见书的形式请宾客对酒店整体服务、环境、设施等提出建议与意见并赠送小礼品，从月至今现已征集到宾客意见书份，赠送小礼品份，并将宾客提出的意见及时反馈于相关部门。四、重视安全防范意识，加强相关数据各类报表的管理，严格执行公安部门的有关规定。

以区出入境外宾登记98%正确率为标准，及市公安局一客一登记要求，的对每位入住的客人进行严格的登记制度，对未携带身份证的客人，我们做到认真负责的态度请客人到当地派出所核实身份后登记入住，严把入住登记关。对外宾我们制定个人自查，主管必查、经理抽查的制度。同时我们狠抓钥匙的保管和使用制度，对遗失房卡的重新制作做到认真核实，仔细确认;对住客的贵重物品寄存做到提醒寄存; 对所有的订单、报表和数据指定专人负责，分类存档、统计保存。

酒店年会总结和工作计划篇四

某某寺的成功开光为广大信徒解开了它神秘的面纱、某某仙

境中某某大酒店的开业终结了五年来工程的精心铸就，接下来的梦寻某某水上舞台和度假会所以及别墅区的开业，我相信某某度假村项目的明天将更加美好，也坚定了我在工作岗位上努力奋斗的信心。

总结了一年的工作下来，在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

下步的打算，在今后的工作中要不断创新，及时与周围的同事进行沟通，听取身边同事和领导的意见并把它实施在工作中，接下来的工作我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进!我相信：在上级的正确领导下，某某公司的未来如同浩瀚雄鹰，展翅高飞。

酒店年会总结和工作计划篇五

欢迎来到工作计划网，下面是小编精心为您提供的《酒店人力资源部工作总结暨工作计划》资料，请参考。如果喜欢，请继续关注我们。

一、制度建设方面

1)年初整理、完善了各部门岗位职责，包括行政人事类、财务类、店长类、商场类、售后类、业务类。

2)在公司总经理的领导下，与总裁办配合，对公司各项管理制度进行了梳理。

3)规范了人力资源部工作流程，整理、修改、制定了各项人事日常运用表格共计26份。

4)在公司总经理的领导下，按公司的实际情况，对公司的定员、定编进行了核定。

5)根据公司架构的改变，修改各部门管理架构图。

二、招聘、培训方面

因部门内部分工，年初的招聘、培训工作是由盛燕负责，后因盛燕私自收取营业员服装费被公司开除，接手招聘、培训工作后对盛燕前期的遗留问题，如私自承诺营业员全额退还服装费、人员档案管理混乱等等进行了处理，对入职培训内容进行了整理，并组织了4月的一次招聘活动。

14年4月刘榛加入公司，将招聘、培训工作转出，并与之进行积极配合，使工作顺利交接。10月底刘榛辞职，再次接手招聘工作，整理了刘榛交接的营业员资料，与各招聘公司、猎头公司进行联系，梳理并对公司的招聘渠道进行了选择。

11月接手招聘工作后，共办理入职33人，离职17人(均包括商户营业员)，共有15户商户要求代聘营业员，其中已落实的有7户，其余为商户要求太高，不到合适的人，或商户给出的待遇低无人愿意去。

三、考核方面

1)公司，设计了360°考评表，涉及的部门有：财务部、一般行政管理人员、实习营业员、商场管理人员。在年初进行了运用，不过随着公司架构、管理人员的不断变更和我工作量

的变化而没有得到延续。

2)根据公司4月调整的要求，设计了各部门的绩效考核表，包括：副总、售后部、财务部、商管一部、商管二部、招商部、市场部、策划部。

3)7月整理了公司绩效管理制度和考核体系，对各项指标进行了再一次的汇总。

4)总的来说，14年的考核工作完成的不是那么理想，实事求是的说，公司的绩效管理体系并没有真正建立起来，这与公司大环境有关，但我的'工作做的不够也是原因之一，15年将作出改进。

四、薪酬方面

1)在公司总经理的带领下，修改、完善了公司薪酬结构表;

3)对各部门的奖金方案进行了调整，并随着公司副总级管理人员的管理部门变化而不断进行奖金方案的修改，举例：售后部方案从4月到12月共修改了4次。且每次修改都有大量的测算工作。

4)每月对各部门上报的各项报表进行审核，进行薪酬核算，并对各部门薪酬比例进行分析。

5)14年在薪酬管理方面，只是做了简单的核算及分析工作，没有做到过程控制，没有真正起到为公司决策层提供决策依据的作用，在15年将做出改进。

酒店年会总结和工作计划篇六

市场营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好公众形象的一个重要窗口，它对

总经理室进行经营决策，制订营销方案起到参谋和助手的作用，它对酒店疏通营销渠道，开拓市场，提高经济效益和社会效益起到重要促进作用，酒店销售部月工作计划。

今年重点工作之一建立完善的客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。今年计划在适当时期召开次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

今年营销部将配合酒店整体新的营销体制，重新制订完善××年市场营销部销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。营销代表实行工作日记志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话的二、三、四工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日记志综合考核营销代表。督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

强调团队精神，将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和-谐、积极的工作团体。

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，“全天侯”服务，注意服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行特殊和有针对性服务，最大限度满足宾客的精神和物质需求。制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，宾馆，酒店及其相应行业的信息，掌握其经营管理和接待服务动向，为酒店总经理室提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

与酒店其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益。

加强与有关宣传新闻媒介等单位的关系，充分利多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取这些公众单位对酒店工作的支持和合作。

xxxx年，营销部将在酒店领导的正确领导下，努力完成全年销售任务，开拓创新，团结拼搏，创造营销部的新形象、新境界。

酒店年会总结和工作计划篇七

计划模板开头[1]

一、加强学习讲奉献

工作要干好，首先要有一个好的工作态度，要树立正确的人生观、价值观。因此，今年我部将借助全国上下开展保持***员先进性教育活动的春风，有计划、有针对性地开展提高员工职业道德素质的学习教育活动，帮助部门员工培养爱岗敬业与奉献的精神，树立全心全意的服务理念。同时，部门还将组织员工积极参加酒店的培训，并且根据酒店的主题的员工培训计划，部门自己也将定期组织员工开展酒店规章制度与业务知识的培训。通过培训、学习，来不断提高部门员工的业务技能与水平，提高办事效率。

二、严格纪律树形象

纪律是一个团体范围正常工作和生活所必须遵守的行为规则，是提高部门战斗力的有效保障。古人云：“无规矩不成方圆”。所以，必须要以严格的组织纪律作保障。组织纪律要常抓不懈，部门负责人要带头，从自己管起，彻底杜绝违纪违规现象的发生。部门员工的言谈举止、穿着打扮要规范，努力将总办打造成酒店的一个文明窗口。

三、创新管理求实效

1、美化酒店环境，营造“温馨家园”。

严格卫生管理是确保酒店环境整洁，为宾客提供舒适环境的有效措施。今年，我们将加大卫生管理力度，除了继续坚持周四的卫生大检查外，我们还将进行不定期的检查，并且严格按照标准，决不走过场，决不流于形式，将检查结果进行通报，并制定奖罚制度，实行奖罚兑现，以增强各部门的责任感，调动员工的积极性，使酒店卫生工作跃上一个新台阶。此外，要彻底搞好防蝇灭鼠灭螂工作，目前，正值鼠螂的繁殖高峰期，我们要加大治理力度，切实消灭蝇蟑鼠等虫害。

花草是美化酒店、营造“温馨家园”不可缺少的点缀品，今年我们与新的花卉公司合作，加强花草的管理，要求花草公司定期来店修剪培植，保持花草的整洁美观，并根据情况即时将花草的花色、品种予以更换，力求使酒店的花草常青常绿，常见常新，给宾客以温馨、舒适之感。

2、创新宿舍管理，打造员工“舒适家园”

宿舍的管理历来是一个薄弱环节，今年我们将加大管理力度，为住店员工打造一个真正的“舒适家园”。为此，一是要有一个整洁的寝室环境，我们要求宿舍***搞好公共区域卫生，并在每个寝室设立寝室长，负责安排督促寝室人员打扫卫生，要求室内清洁，物品摆放整齐，并对各寝室的卫生状况进行检查和通报。

第二要加强寝室的安全管理，时刻不忘防火防盗、禁止外来人员随意进出宿舍，实行对外来人员的询问与登记制度，以确保住宿员工的人身、财产安全。

第三要变管理型为服务型。要转变为住宿员工的服务员。住店员工大多是来自四面八方，初出家门的年青人，他们大多年龄小，社会经验不足，因此，在很多方面都需要我们的关心照顾，所以宿舍要多关注他们的思想情绪变化，关心他们的生活，尤其是对生病的员工，要给予他们亲情般的关爱，使他们感受到家庭般的温暖。

四、节能降耗创效益

1、加强宿舍水、电、气的管理

要加强宣传、教育，将“提倡节约、反对浪费、开源节流”的观念深入员工心中，增强员工的节约意识。同时更要加强这方面的管理。在水、电及空调的使用方面，我们将根据实际情况限时开放，并加强督促与检查，杜绝“长流水、长明灯、长开空调”的现象，并加强员工澡堂的管理，严禁外来人员进澡堂洗澡以及员工在澡堂内洗衣服等现象发生。

2、加强酒店办公用品、服装及劳保用品的管理

我们将参照以往的有关标准规定，并根据实际情况，重新梳理，制定各部门的办公用品、服装及劳保用品的领用年限与数量标准，并完善领用手续，做好帐目。要求按规定发放，做到帐实相符，日清月结，并对仓库物品进行妥善保管，防止变质受损。

3、加强车辆乘车卡及电话的管理

建立车辆使用制度，实行派车制，严禁私自用车与车辆外宿，并加强车辆的油耗、维修管理以及车辆的护养，确保酒店领

导的用车及用车安全。对乘车卡和拨打长途电话也要实行严格的管理及登记制度，防止私用。

五、内外协调促效率

总办是酒店对外的接待窗口，是酒店与社会各职能部门、各单位进行联系、衔接、协调的重要部室。今年，我们将利用已有的外交资源，继续加强与有关部门的联系，为酒店的经营发展创造一个良好的外部发展环境。

同时，根据部门职能，我部将注重与店内各部室的衔接，协调各部室的工作，及时协调解决一些因衔接不到位而耽搁的事务，并对酒店的各项措施决定的落实情况进行督促，并编汇每月的工作会议纪要，使酒店各部门的工作月月有安排，日日有行动。

六、宣传、推介亮品牌

1、要提高文件材料的写作水平与质量，及时完成酒店各种文件、

酒店年会总结和工作计划篇八

以下为您提供的是两篇酒店上半年工作总结及下半年工作计划，欢迎参考~!希望对您有帮助!

虽然我的职务只是一名领班，但要做到优秀，自己的学识，能力等还有一定距离，所以总不敢掉以轻心，向书本，向领导，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步，在管理能力，协调能力及处理问题等方面，有了进一步的提高，保证了楼层各项工作的正常运行。

楼层领班对我来说并不是一个陌生的工作,但嘉海对我来说是

一个全新的工作环境.作为一名楼层领班,自己扮演的角色是承上启下,协调左右的作用,我们每天面对的是繁杂琐碎的事务性工作。在新的工作环境中，各项工作几乎都是从零开始，尽快理顺工作关系，融入新的工作环境，是我的首要任务。努力配合主管做好楼层管理工作，本着实事求是原则，做到上情下达，下情上报。本酒店的会议接待任务比较重，上半年多次接待了海关的重要宾客，但由于客房服务人员因种种原因经常短缺，这就要求自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，力求周全，准确避免疏漏和差错。

半年来，本人能认真地开展工作，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一。我毕竟到嘉海工作才半年多，许多工作我是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。第二.有些工作还不够过细，如在查房上，设施设备及卫生检查上，不是十分到位。第三。自己的理论水平还不太高。

1.加强学习，拓展知识面，借鉴同行业的优缺点，灵活运用自己的实际工作中，优化工作质量。

2.加强对设施设备的检查和维护保养，给客人在使用过程中以和谐、舒适之感。

3.积极认真配合主管，搞好楼层的日常管理工作。

4.针对一些新员工和操作不规范的服务员进行手把手的教，提高员工的业务水平。

5.加强节能的检查，平时多跟服务员讲节能的意识，努力做到二次进房检查。

6.对客房的日常卫生质量要严格把关，合理的安排好计划卫生。

在接下来的日子里，我要勤奋工作，努力改正不足之处，发扬优点，力争取得更大的工作成绩，为酒店创造更高的价值。

从二月份升为值班经理以来我所从事的工作和担负的责任也使自己的责任感与使命感日益增强。从一月份开会董事长强调了20xx年是企业文化年，我们谨记董事长每次开会的内容，把企业文化的每一条都用到我们的工作中，付出在行动上。

在这半年中我们成功的举办了技能大赛，又在董事长你好，家人这简单的几个字中感到了与客人之间的亲切感。

一个企业盈利是第一目标，一个部门的工作也要紧紧围绕企业的中心工作来做文章，在工作中配合店长把前台管理好，热情接待，账务清晰，督导收银员的工作，不断加强学习，提高我们的工作能力。

前台是酒店的形象窗口，严格要求仪容仪表，不仅是对客人的尊重也代表酒店的形象，接待服务作为工作重点，认真做好预定，通过合理排房，提高入住率，热情满意的服务，接待好每一位客人，每一个团队，留住到酒店的每一位客人。并能感觉到我们的服务宗旨，入住好如家享受如家的感觉。

接待团队是文化路店的一大特色，团队接待不好会造成很大影响，所以我们对团队接待认真负责，每次根据店长下达的团队接待通知单，提前控制房态，及时告知预定中心近期的房态情况，合理排房。让团队客人入住满意。

值班经理是承上启下的作用，配合和执行店长交代的其他工作。

加强业务学习，提高前台的接待能力，特别是新员工的培训，在日常工作中我们注意到新员工操作过程中服务规范化还能应付，但灵活性的服务相对缺乏，今年我部门严格按照年培训 计划开展培训，并分阶段对新员工进行进行考核，同时加

强岗上实际操作培训，使前台能够学以致用，遇到大型接待任务，我们尽量用最短的时间给客人登记入住，包括整个行之有效的报道流程及与会务组之间的配合，前厅部的所有人员都知道只有不断地充实自己才能脚踏实地的完成各项接待任务，发现问题反馈信息，共同协商及时调整，以达到最佳服务标准，。

身为前台的一名值班经理，我首先致力于自身素质的完善与学习，其中最重要的是性格方面，印度就有一句谚语："播种性格，收获成功"，也就是说：一个人性格关系到事业的成败。所以我时时严格要求自己，待人正直，公正处事，要求严于律己，宽以待人。同时注重培养自己的观擦能力，因为在我看来，做为一名前台人员，必须拥有灵活的头脑和敏锐的洞察力，在工作中能举一反三，由此及彼。另一方面，为丰富自己的业务知识，我经常得用休息的时间，来查找有关于酒店管理方面的资料，给自己不断地冲电。对于酒店及部门开展的各项活动都积极参加，通过加强自身学习，让我提高了整体能力。在服务上缺乏灵活性和主动性;营销力度不够，营销意识欠缺;节能降耗有待加强。

1、 继续加强培训，提高员工综合素质，提高服务质量

2、 稳定员工队伍，减少员工的流动性

3、 "硬件"不足"软件"补，通过提高服务质量来弥补设备老化的不足

4、 加强营销宣传

5、 加大节约能耗，防火防盗等安全防范工作

酒店年会总结和工作计划篇九

__重点工作之一建立完善的客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等。建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。今年计划在适当时期召开次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

二、开拓创新，建立灵活的激励营销机制。开拓市场，争取客源

今年营销部将配合酒店整体新的营销体制，重新制订完善__年市场营销部销售工作计划完成任务及业绩考核管理实施细则，提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。

营销代表实行工作日记志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话的二、三、四工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日记志综合考核营销代表。

督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

强调团队精神，将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。

三、热情接待，服务周到

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，全天侯服务，注意服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行特殊和有针对性服务，最大限度满足宾客的精神和物质需求。

制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

四、做好市场调查及促销活动策划

经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，宾馆，酒店及其相应行业.

酒店年会总结和工作计划篇十

保安应有良好的观察能力、应变能力，工作中要时刻观察周边环境安全与进出人员的安全。要更好的做好保安工作，每一个保安工作者就应该写一篇保安工作计划。你是否在找正准备撰写“酒店安防保安半年总结工作计划”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

1、从内部治理入手，提高保安综合素质。

建立目标管理责任制，层层分解落实工作任务，有效地解决干与不干、干好与干坏都一样的被动局面，起到鼓励先进、鞭策后进的作用。制定全年工作目标，将各项任务分解落实到各班组及员工，使人人有目标、有任务，个个有压力、有动力。

2、努力提高业务素质，增强处理突发事件的能力，培养一支纪律严明，作风顽强的保安队伍。

要做好思想工作，加强业务培训，培养员工吃苦耐劳和爱店如家的思想。各级管理人员要融入队员中，和队员一起练习，以便发现问题，有针对性地解决问题。增强服务意识，提高

为客服务能力。在工作中尊重客人，主动向客人打招呼，主动礼让。再忙也不能怠慢客人、忽视客人，必须专心服务，注重细节，追求完美。注重策略，理解客人，尊重客人。对待客人的无理要求或无故指责，采取引导和感化的方法，不和客人发生正面冲突。教育员工从心里明白我们所做的一切，都是为了客人的满足。

3、利用行业优势，加强保安信息工作。

根据公安、消防部门的要求，充分发挥保安部的职能作用，严格治理，严格要求，切实落实好各项安全防范措施，保证酒店的正常秩序。加强与公安、消防部门的沟通，协助酒店把好用人关，进一步净化酒店的治安环境。及时消除各种不安全隐患，有效的遏制各类事故的发生，确保酒店各项安全工作顺利进行。

4、坚持“人防与技防相合”保障设备设施安全、有效运行。

20__年酒店在大型设备安全运行方面给予高度重视，先后签订了消防设备与立体停车设备的维护保养协议，并对监控系统整体改造方面作出明确批示。加强了设施设备的维护保养工作，提高了技防工作效率。根据相关部门要求，组织人员参加相关特种设备操作专业培训，保证设备操作持证上岗。今年我们将对设备操作管理制度加以完善，明确责任和操作流程，确保设备处处有人管，件件有人护。对维保工作加强管理、提高要求。对维保项目认真监督及验收。

5、做好协调工作，加强酒店员工的消防安全意识。

广泛开展消防安全宣传教育，利用大家喜闻乐见的形式开展消防宣传活动，普及消防知识，并组织酒店员工进行灭火、疏散演练，即增加员工的安全知识又能检验员工的实战能力。

一、建立健全公安部各项规章制度，确保酒店稳定璀璨经营。

配齐配强一支保安队伍后，坚持“安全责任重于泰山”的原则。一是以身作则，当好表率。身为保安带头人，我将认真执行总经理的指令，做好总经理在保安工作的参谋和帮助，配合有关部门做好消防等方面工作，还坚持每月做到“四个必须”(即必须自始至终坚守岗位，树立模范;必须向总经理和其他部门经理汇报当月的工作情况;必须对分管的工作做到目标、措施、绩效“三落实”;必须组织开展一次调研，上好一堂辅导课，写好一篇文章。)二是建立队伍长效机制，管好保安。定制组织学习《日常法律法规知识》、《治安管理处罚条例》及《门卫值班管理制度》、《消防安全管理制度》、《客人登记入住制度》等制度内容，在工作中不断完善和遵循各项规章制度，以制度管人，使全体保安员在实际工作中逐步实现思想上的升华和观念上的突破，为开展各项保安工作提供强而有力的保障。

二、加强保安队伍自身建设，找准工作的切入点。

本着我们保安“干什么，练什么”的原则，坚持在“干中学，学中干”。一是通过言传身教，督促引导保安员在业余时间培训保安礼仪与训练部队“三大步法”、擒敌拳及军警擒拿攻防战术技能，练习指挥车辆停放、消防措施的运用及突发事件疏散顾客等常识(到时具体拟定细则);二是强化管理抓落实。在工作中强化保安员树立“三大意识”(即大局意识、法制意识、服务意识)，弘扬正气，落实“奖惩制定”，不断提高酒店的“顾客回头率”。多与保安员沟通谈心，掌握他们思想状态，使大家时刻感到心中有热流，工作有干劲，时刻保持良好的精神面貌和热情的工作状态。

三、打破框框，创新思维，着力解决实际问题。

合理安排配置保安员按时上岗，做好交接班工作。一是将现有的10保安员，根据国家规定8小时/日工作时间，按三班倒制，每班安排3人(即大门停车场、后门停车场各1名，另一保安员不停地在各个部位巡防，如此而来每天有1名保安员休假，

每月保安员人均休假时间有3至4天，必要时还安排1至2名备勤保安员)。二是坚持把车辆管理作为首先要任务来抓。当班的保安员负责指挥车辆进出，落实“五防”(即防火、防盗、防抢、防破坏、防治安灾害)措施，并制定表格做好登记，对进出的车辆做到心中有数，万无一失。

四、倡导团体观念，争当优秀员工。

积极鼓励全体保安员争当优秀员工，踊跃参加酒店各项活动，与顾客及员工构筑好和谐友好关系。和睦相处同事、文明规范语气，对顾客的光临有迎声有走有送声。着装整洁，朴素大方，树立不可侵犯的形象，兢兢业业积极工作，先们酒店之忧而忧，后我们酒店之乐而乐!在团体中与大家一道为铸造我们怡和园大酒店的辉煌明天而勤勤恳恳，恪尽职守工作。

最后，建议一是能够在酒店内安装摄像头，将原安排巡防的那名保安员在监控室上班;二是酒店能够为保安员购置人身安全保险，从而体现出组织的关怀，让组织的关怀打消个的思想顾虑。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。虽然我没有从事酒店工作的经验，但是我也会将酒店保安员建设成一支召之能来，来之能战的队伍。我相信，在总经理的正确带领下，10名战友荣辱与共的奋斗下及全体员工的支持和配合下，我会将这支保安队打造成酒店员工放心，广大顾客满意的队伍。为广大青睐光临的消费者提供一个祥和、舒适的消费环境。

1、从内部治理入手，提高保安综合素质。建立目标治理责任制，层层分解落实工作任务，有效地解决干与不干、干好与干坏都一样的被动局面，起到鼓励先进、鞭策后进的作用。制定全年工作目标，将各项任务分解落实到各班组及员工，使人人有目标、有任务，个个有压力、有动力。

2、努力提高业务素质，增强处理突发事件的能力，培养一支

纪律严明，作风顽强的保安队伍。首先、做好思想工作，加强业务培训，培养员工吃苦耐劳和爱店如家的思想。各级治理人员要融入队员中，和队员一起练习，以便发现问题，有针对性地解决问题。其次、增强服务意识，提高为客服务能力。在工作中要尊重客人，主动向客人打招呼，主动礼让。再忙也不能怠慢客人、忽视客人，必须专心服务，注重细节，追求完美。第三，必须注重策略，理解客人，尊重客人。对待客人的无理要求或无故指责，要采取引导和感化的方法，不能和客人发生正面冲突。教育员工从心里明白我们所做的一切，都是为了客人的满足。

3、利用行业优势，加强保安信息工作。首先，根据公安、消防部门的要求，充分发挥保安部的职能作用，严格治理，严格要求，切实落实好各项安全防范措施，保证酒店的正常秩序。其次，加强与公安、消防部门的沟通，协助酒店把好用人关，进一步净化酒店的治安环境。及时消除各种不安全隐患，有效的遏制各类事故的发生，确保酒店各项消防工作安全顺利。

4、加强各种设施设备的维护保养，提高技防工作效率。首先、完善维保制度，明确维保责任。根据不同设备、不同区域，明确维保责任和工作流程，确保设备处处有人管，件件有人护。其次、制定具体的维护保养计划，确保设备在规定的时间内能得到维护保养。第三、执行正确的维护保养技术标准，以技术参数为核心准确的反映设施设备的运行状态和维护保养的情况，整体提高维护保养的水平。第四、加强消防检查人员的业务素质和业务水平，凭借过硬的业务技能，保证设施设备维护工作的有序进行。

5、做好协调工作，加强酒店员工的消防安全意识。广泛开展消防安全宣传教育，利用大家喜闻乐见的形式开展消防宣传活动，普及消防知识，并组织酒店员工分时分批进行灭火疏散演练，即增加员工的安全知识又能检验员工的实战能力。

一、本人认真学习酒店各项规章制度，熟记保安纪律，并在工作中严格执行下去，特别是对异常情况处理居安思危，时刻在工作中保持警惕。

二、认真学习保安工作职责，切实贯彻落实酒店的各项规章制度，忠于职守，自觉维护公司形象，工作中注重仪表、语言的使用，坚持文明礼仪。按时到岗，定时与不定时巡逻，对酒店各部门的电器设备、消防器材、水电及线路等检查，确保公司人身财产安全。下班时认真填写值班记录，并向下一班交接清楚。

三、平时尊重领导，团结同事。在做好本职工作的同时，努力提高服务质量，服从上级领导。听从指挥，并积极完成上级交待的各项任务。

四、在工作中坚持高标准，严格要求把酒店的人身财产安全放在工作的首位，堂堂正正做人，言行上注意形象，扎扎实实干事，争创一流，并牢固树立集体观念。正确处理个人与集体利益的关系。

五、本人不定期对队员进行保安业务技能与消防器材使用的培训，及维护和处理突发事件，第一时间到现场，下班期间经常到酒店和队员沟通及关心问候，以及队员的思想动态，协助上级处理好安全隐患及整改，及工伤事故的相关应急急救，办理相关手续。

六、本人具备较强环境适应能力，和人际交往协调能力，在下一步工作中干好本职工作，做好安全防范，服从上级管理，积极向上，树立刻苦学习的精神，坚定评判是非区直的具体标准。

总之面对新的要求，新的任务，我一定会振奋精神加陪努力，出色完成各项工作任务，力争为酒店多作贡献!在普通人看来，只要年纪适合，外表健康，体格合适就可以做好一名保安了。

根据本人对保安工作经验，想要成为一名优秀的酒店保安，并不是那么容易的一件事情。

星级酒店的保安，和物业保安或是其他场所保安有着一定的区别，因为一个从合格到优秀的星级酒店的保安必须具备多种素质，有些甚至是常人所不具备的。

从职责上看，酒店保安有着其职业的特殊性。既要肩负人民警察的部分职责，即安全保卫与消防职责，又要有对客服务意识。既要保障来店消费客人以及单位人员的生命财产安全，同时又要有随时随地对客服务的理念意识。

因此，一名从合格到优秀的酒店保安须具备以下素质：

一、安全意识

安全意识包括安全知识和安全意愿两大部分。安全知识又包含安全标准(即相关法律法规、安全制度、规范标准等)，安全常识和经验。安全意愿是指员工主动学习安全知识，履行安全职责，遵守安全规章的意愿。

安全意识为保安人员应具备的首要素质。酒店保安人员的安全意识主要分为治安与消防两大部分。培养安全意识需要从安全知识、工作经验中积极储备以及对同行业所发生的各种案例进行了解和正确的辨析，且学以致用。进而逐步培养和提高安全警惕性与洞察力并应用到实际工作当中。

世间万物，瞬息万变。世界上没有绝对的安全，只有用安全意识武装头脑，善于发现和消除安全隐患，把各种安全事故防范于未然，才是做好安全工作的真正含义。

二、服务意识

在客人眼里，酒店里任何穿着工作服佩戴工号牌的人无论是

一线还是后勤的，无论经理还是员工，都是随时随地能为自己服务的服务员。保安人员的工作范围遍及酒店内所有的室内外公共区域，且时间跨度为一天二十四小时的每一分每一秒，随时都有可能遇上来酒店消费的客人或其他办事人员。因此，保安人员在保持警惕的观察身边每一个人的同时，还必须谦逊，礼貌，微笑的面对每一位客人、领导同事或其他人员，并随时准备为他们服务，如车辆指挥，引路，回答问询，介绍酒店产品，打伞，帮助搬运行李物品等。

保安人员的外在姿态直接影响着客人对酒店的安全印象，也直接关系着客人对酒店的整体印象。身材健康，精神饱满，有礼有节，懂得自尊自爱以及各种工作细节上所体现出的素质与思想品德会让客人从保安部门的管理与教育印象直接联系到在酒店内消费所感受的安全感与舒适度，进而影响到酒店的整体形象，也会直接震慑一些心怀不轨，有犯罪企图、小偷小摸或浑水摸鱼的不良人员。

“隐患险于明火，责任重于泰山”，一个缺乏责任感和事业心的保安人员，即使外表魁梧、健康帅气，他不会想到为单位为工作负起责任，即使眼皮底下重大的安全隐患，他也会视若无睹，更不会想到现场紧急处理或是及时报告。

五、勇敢、沉着、果断的意志力和良好的应变能力

保安人员如果缺乏勇敢、沉着、果断的意志力，在酒店和客人生命财产即将或正在遭受侵害时，就不可能见义智为，那么就将给酒店和客人直接或间接造成不可估量的损失和后果。试想当保安人员在巡逻中发现小偷正在实施盗窃，现场处置的方式是机智果敢的只身擒拿小偷或报警求援，还是因为胆怯而对犯罪行为视若无睹一走避之，两种行为分别产生的后果都是可以想象的。

安全工作存在诸多的不可预见性，工作中随时会有各种突发紧急事件发生，这要求每一个当值人员都能处变不惊，善于

应变。现场处置不当的一些小问题完全有可能演变成大的事故，严重的还可能造成人员伤亡甚至给单位造成毁灭性的后果。如初起火灾的扑救不当和不及时都可能引起重大火灾事故的发生。

六、正确的人生观与价值观以及一定的心理承受力

保安行业因为诸多内在与外在的原因有着自然而然被歧视的职业特点，改变这一现状还需要所有同仁们来共同努力。一些自认高贵的客人或以为其身份与地位高于保安一等而产生对保安行业的轻蔑、藐视的病态心理，时常出现的有人只因醉酒和心情不好而无端拿保安当出气筒，对其进行欺辱的行为发生。因此，作为一名保安，在面对屈辱时，不但要懂得能屈能伸，有礼有节，灵活应变，顾全大局，更要正视自己存在的价值，所谓“吃亏是福”，把自己的每一个工作经历当成磨练自己的难得机会，也是日后发展进取实现理想的励志之典。

七、团结与协调意识

业务素质再强的员工，如果常在同事内部闹着诸多矛盾而又不谦虚且缺乏向心力，在处理关键问题或应急事件时没有考虑整体大局而是把个人利益放在首位或表现个人英雄主义，不懂得和同事配合来共同维护集体利益，那不但让所在集体难以形成合力、战斗力，也最终导致自己被排挤，直至被淘汰。

安全是每一家企业的命脉，是企业生存与发展的首要指标。安全无保障，企业的生存与发展也就无从谈起。因此，安全工作任重而道远。酒店保安人员由综合素质所展现的执行力，直接体现着安全工作的执行情况与酒店的安全状况。执行力的优劣与否，虽说存在着先天与后天的因素，所谓“人之初，性本善”，每一个新入行的员工第一愿望都是想着把工作做好，这就需要每一级的管理人员在完善自己的同时，积极营

造良性管理氛围，并根据员工个人不同的性格特点来进行人性化的管理和教育，才能真正培养和有效激发员工的执行力，保障企业的安全，为企业的生存与发展提供良好的基石。

以上是保安行业中所要的必然效果，在各行各业中无论什么地方还是政府机构都离不开保安，虽然保安在一些人眼中是养老的工作但我不是就以上几点就可以很明确的说明。